

BEST HOUSE



La inmobiliaria, no la franquicia

El elemento diferenciador fundamental de BEST HOUSE reside, sin lugar a dudas, en el hecho que el negocio de la compañía consiste en vender inmuebles en colaboración con sus franquiciados y no en vender franquicias y cobrar cánones a sus franquiciados.

Muchas de las condiciones económicas y contractuales ofrecidas por BEST HOUSE a sus franquiciados ponen de manifiesto tal realidad. Citaremos algunas de las más reveladoras:

El franquiciado de BEST HOUSE que quiera abrir una segunda agencia o más en la/s zona/s de su elección no paga absolu-



tamente ningún derecho de apertura y además tiene prioridad absoluta sobre cualquier candidato exterior

Las agencias inmobiliarias en funcionamiento y con buenos resultados demostrables que quieran integrarse y beneficiarse de las ventajas y prestaciones ofrecidas por el grupo BEST HOUSE no pagan ningún tipo de derecho de entrada.

La duración del contrato de franquicia de BEST HOUSE la elige el franquiciado y

no comporta la clásica cláusula de renovación a los 5 años que permite al Franquiciador exigir una cantidad (normalmente parte del cánón de entrada) al franquiciado a cambio de dicha renovación.

El contrato de franquicia de BEST HOUSE comporta una cláusula de garantía de recuperación de la inversión en la franquicia mediante la cual el franquiciador o un nuevo franquiciado abona al franquiciado que desea ceder su franquicia la totalidad del cánón de entrada pagado por la franquicia (más el valor de su fondo de comercio).

El royalty mensual de apenas 360 euros que cobra BEST HOUSE a sus franquiciados es en término medio de 3 a 5 veces inferior a los cánones cobrados por la gran mayoría de las franquicias inmobiliarias que ofrecen a sus franquiciados prestaciones reales y serias. Existe un acuerdo entre los franquiciados y la Dirección de BEST HOUSE según el cual la totalidad de los cánones pagados por los franquiciados deben ser exclusivamente destinados al pago de las prestaciones y gastos votados por los franquiciados sin que pueda quedar ningún tipo de beneficio al franquiciador en este concepto. El acuerdo precisa que la contabilidad del franquiciador relativa al pago y el destino de los royalties se encuentra a disposición de los franquiciados para su control.

prestaciones comerciales revela de forma inequívoca que el único objetivo de BEST HOUSE es generar las máximas prestaciones de compra-venta de inmuebles a nivel nacional además de las prestaciones comunes a las mejores franquicias inmobiliarias.

Para promover las ventas de inmuebles BEST HOUSE ofrece: Formación ilimitada y gratuita para Directores y personal; desde el primer día; una importante cartera local de inmuebles en venta asegurada en sus zonas de exclusividad; publicidad en el cine de elección del franquiciado con proyección de su publicidad a todas las secciones y en todas las salas; disponer del mayor fichero de ofertas inmobiliarias en su zona de exclusividad mediante la exhaustiva puesta en aplicación del método exclusivo de captación de BEST HOUSE; sistema exclusivo de financiación con hipotecas aseguradas sin avales hasta 35 años, 5 años de carencia y 120% de financiación; agencias bancarias integradas en las agencias inmobiliarias BEST HOUSE, asociación con los franquiciados o asistencia especializada para facilitar sus proyectos de edificaciones (promociones, cooperativas... etc); Departamento Nacional de Gestión de Suelo para facilitar importantes operaciones de compra-venta de solares en toda España; Departamento Nacional de Compra de Activos Inmobilia-

"El franquiciado de BEST HOUSE que quiera abrir una segunda agencia o más en la/s zona/s de su elección no paga absolutamente ningún derecho de apertura más"

Si del examen de las condiciones precisadas resulta obvio que BEST HOUSE no puede hacer negocio con la franquicia el hecho que BEST HOUSE además ofrezca a sus franquiciados un conjunto único de

rios gestionando un potencial de inversión de más de 600 millones de euros en compra de Inmuebles así como una campaña de prensa permanente de promoción en diferentes medios. ■